



W  
28  
(8932)

Documento de Trabajo

8 9 3 2

**LA INCIDENCIA DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA  
DE LAS SOCIEDADES**

Raquel Paredes Gómez

LA INCIDENCIA DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA  
DE LAS SOCIEDADES

RAQUEL PAREDES GOMEZ

Departamento de Hacienda Pública y Sistema Fiscal

Facultad de CC.EE. Y EE. (U.C.M.)

La autora de este documento de trabajo, Raquel Paredes Gómez, es profesora del Departamento de Hacienda Pública y Sistema Fiscal de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

El presente estudio es un paso más en la actual línea investigadora seguida por su autora: análisis de la problemática que plantea el impuesto de sociedades. Se trata de que el avance en tal línea pueda llevar, en trabajos posteriores, a la formulación de propuestas tendentes a la reforma del impuesto, de cara a dotarle de las virtudes de equidad y eficiencia habitualmente exigidas de un sistema impositivo.

En concreto, este trabajo se plantea la cuestión relativa a la incidencia económica del impuesto, es decir, se trata de saber quién soporta realmente la carga tributaria. De ello, tratará de determinarse la naturaleza del tributo como un impuesto soportado por los propietarios del capital o por otros agentes económicos en función de sus posibilidades de traslación.

## SUMARIO

### 1. POSICION TRADICIONAL DE NO TRASLACION

### 2. MATIZACIONES A LA POSICION TRADICIONAL QUE PUEDEN DAR LUGAR A LA EXISTENCIA DE TRASLACION.

2.1. Formas de mercado distintas de la competencia perfecta y el monopolio.

2.2. Otras reglas de comportamiento empresarial y de fijación de precios.

2.3. Carácter discriminatorio entre sectores.

2.4. Existencia de elementos del coste en la base imponible.

2.5. Posibilidad de traslación hacia atrás.

2.6. Ampliación del horizonte temporal: Traslación a largo plazo.

### 3. MODELO DE HARBERGER

3.1. Supuestos del modelo

3.2. Conclusión básica del modelo

3.3. Algunas críticas al modelo

### 4. ANALISIS EMPIRICO

4.1. Análisis de series históricas.

4.2. Análisis "cross-section".

### 5. RESUMEN Y CONCLUSIONES

El punto de partida del análisis de la incidencia de cualquier impuesto es la distinción entre los conceptos de incidencia legal e incidencia económica. La incidencia legal del impuesto viene determinada por las norma tributaria que lo rige en la que se define con precisión quien es el sujeto obligado al pago de la carga tributaria. Ahora bien, una vez establecido un impuesto, se ponen en marcha una serie de mecanismos en el sistema económico que pueden dar lugar a fenómenos de redistribución de la renta de tal modo que lo que conocemos como incidencia efectiva o real del impuesto (quién paga realmente el impuesto) no coincida con el concepto legal. El obligado legalmente al pago diferirá del sujeto que soporta la carga debido a la existencia de fenómenos de traslación impositiva. Por tanto, el grado de divergencia entre la incidencia legal y la económica expresa el grado de traslación del impuesto.

En el marco de los efectos económicos de los impuestos uno de los temas más debatidos ha sido el de los efectos distributivos del impuesto sobre la renta de las sociedades. A primera vista existen dos posiciones extremas: la primera de ellas consiste en admitir que el impuesto es soportado por la sociedad sobre la que recae. Admitiendo el principio general de que sólo las personas físicas pueden pagar impuestos, el impuesto recaería sobre los sujetos propietarios de la sociedad. La segunda posición consiste en admitir que ante el establecimiento o variación del impuesto se van a generar mecanismos de traslación del mismo desde la sociedad hacia

otros agentes económicos, sean estos consumidores (traslación hacia adelante) o trabajadores (traslación hacia atrás). El impuesto ha provocado, por tanto, cambios en la distribución de la renta no previstos legalmente. Naturalmente, entre estas dos posiciones extremas y desde un punto de vista teórico cabría cualquier grado de traslación impositiva.

En este trabajo nos vamos a ocupar del tema de la incidencia del impuesto de sociedades analizando las principales propuestas de tipo teórico así como los resultados de los análisis empíricos. El dar una respuesta a esta cuestión será de gran importancia por, al menos, tres motivos:

1. La existencia o no de fenómenos de traslación condiciona la naturaleza del impuesto. La traslación hacia adelante lo podría convertir en un impuesto sobre el consumo; la traslación hacia atrás, en cambio, haría de él un impuesto sobre los salarios.
2. La respuesta a la cuestión planteada condiciona la valoración del impuesto respecto de la equidad y eficiencia mismo.
3. Las soluciones a otras cuestiones básicas relacionadas con la estructura del impuesto, particularmente su existencia independiente o integrada con el impuesto que grava la renta de las personas físicas, depende crucialmente de la postura que se adopte sobre la traslación del impuesto.

Para el análisis de la incidencia del impuesto de sociedades, he dividido este trabajo en cinco epígrafes que

pueden agruparse en dos partes. La primera (epígrafes 1,2 y 3) se ocupa de las formulaciones de tipo teórico sobre el tema; la segunda (epígrafe 4) recoge los resultados básicos de los principales análisis de carácter empírico efectuados.

El epígrafe primero expone los supuestos en que se fundamenta y las conclusiones que se derivan de la posición tradicional de no traslación tanto en un marco de competencia perfecta como de monopolio puro. El epígrafe segundo está dividido en una serie de apartados en los que se van planteando supuestos diferentes a los de la posición tradicional deduciéndose en estos casos la posibilidad de la existencia de fenómenos de traslación impositiva bien hacia adelante, bien hacia atrás. El epígrafe tercero expone las principales conclusiones y críticas del modelo de Harberger. La razón para elegir este modelo deriva de su destacada influencia en la teoría de la incidencia impositiva al situar el análisis de incidencia en un contexto de equilibrio general. El epígrafe cuarto recoge las conclusiones de los análisis de carácter empírico desarrollados en esta materia, con especial referencia a los estudios de tipo econométrico tanto de series históricas como cross-section. Por último, en el epígrafe quinto se exponen las conclusiones básicas de este estudio.

## 1. POSICION TRADICIONAL DE NO TRASLACION

La posición tradicional, respecto de la incidencia del impuesto de sociedades, está representada por aquellos autores que mantienen que el impuesto de sociedades no puede ser trasladado, sino que es absorbido por los propietarios de la empresa en forma de un menor rendimiento sobre el capital invertido o una reducción en la tasa de beneficio. Los representantes más destacados de esta posición fueron Seligman (1889)(1) en Estados Unidos y el Comité Colwyn (1927)(2) en Gran Bretaña, aunque la idea de que un impuesto general sobre los beneficios económicos no podía ser trasladado era defendida por los economistas desde D. Ricardo. Estos autores enfocan el problema desde la perspectiva del equilibrio parcial. Los supuestos que subyacen en su argumentación que pueden estar más o menos explícitos en sus planteamientos pero que, en todo caso, son esenciales para entender sus resultados, son los siguientes:

1. Generalidad y uniformidad del impuesto. Analizan la incidencia de un impuesto que se establece sobre los beneficios de todas las empresas, es decir, es general; por otra parte, suponen que el impuesto es uniforme, es decir, que se cumplen los requisitos de equidad vertical y horizontal y que, por tanto, el peso relativo del impuesto es igual en todas las empresas.
2. Impuesto sobre los beneficios económicos. Consideran que el impuesto de sociedades es un impuesto sobre los



beneficios económicos ya que, para el cálculo de la base imponible, se permite deducir de la renta bruta los costes de producción.

3. Las empresas tienen como objetivo maximizar sus beneficios. Se excluye, por tanto, la posibilidad de otro tipo de motivaciones en el comportamiento empresarial.
4. Las empresas actúan en un marco de competencia perfecta. La única posible imperfección del mercado que se plantean y que, como veremos, les lleva a reafirmar su postura de no traslación, es la existencia de monopolio puro.
5. El horizonte temporal en que se mueven es el corto plazo. Entienden por corto plazo un periodo de tiempo suficientemente breve de modo que no puedan producirse cambios en la dotación de factores, en concreto en la oferta de capital, ni trasvases intersectoriales de capital.

La incidencia económica, o el cambio en la distribución de la renta generado por un impuesto, debe manifestarse necesariamente a través de cambios en los precios. Diferentes modelos de formación de los precios pueden proporcionarnos conclusiones diferentes respecto de la incidencia de un impuesto. Utilizando la teoría convencional de formación de los precios, estos autores concluyen que el impuesto no genera ningún cambio en el comportamiento de las empresas ni en cuanto a producción, ni en cuanto a precios por lo que no puede producirse traslación alguna. Desde el lado de la demanda, consideran que el impuesto genera una mera sustitución de

demanda privada por demanda pública y, por consiguiente, la demanda agregada no se ve afectada. Por otro lado, consideran que la oferta tampoco se verá alterada. Los argumentos recogidos por D. Black (1965)(3) para justificar la invariabilidad de la oferta son los tres siguientes:

1. No se producen cambios intersectoriales. Establecido el supuesto de generalidad del impuesto, todas las empresas están igualmente gravadas y no existen, por tanto, incentivos para que se produzcan cambios de empresas de unos sectores a otros.
2. Constancia en el número de empresas de cada industria. Dicho número depende de la empresa marginal que es aquella que no obtiene ni beneficios ni pérdidas y que, por ello, no se verá alterada por el impuesto.
3. Constancia en la cantidad de producto ofrecido por cada empresa. La última unidad vendida tiene un coste marginal que es cubierto exactamente por el precio al que se vende; por ello no genera ni beneficios ni pérdidas y el impuesto no tiene ninguna influencia en la decisión de producción de esta unidad marginal.

Según los argumentos anteriores, el impuesto, al no modificar ni el número de empresas ni la cantidad producida por cada una de ellas, no altera la oferta de producto. Esto, unido a la tesis de invariabilidad de la demanda establecida anteriormente, les lleva a concluir que precios y cantidades se mantienen tras el establecimiento del impuesto y no existe, por consiguiente, proceso de traslación.

## ANALISIS DE INCIDENCIA A CORTO PLAZO EN EL CONTEXTO DE COMPETENCIA PERFECTA

La condición de equilibrio en la producción para una empresa que actúa en un mercado de competencia perfecta y cuyo objetivo es maximizar beneficios se logra igualando precio a coste marginal. Esta condición de equilibrio no se ve alterada cuando se introduce un impuesto sobre el beneficio de la empresa, es decir, la condición que permite maximizar el beneficio antes de impuestos es la misma que permite maximizar el beneficio después de impuestos. Ocurre además que, en competencia perfecta, la empresa no tienen ningún control sobre el precio de mercado. Se supone que su tamaño es tan pequeño en relación al conjunto de empresas del sector que un cambio en su producción no modificará el precio de mercado; dicho de otra forma, se enfrenta a una curva de demanda horizontal. Bajo estas condiciones, y siempre que el precio sea superior al coste variable, la decisión de la empresa será continuar ofreciendo la misma producción y al mismo precio que antes del establecimiento del impuesto. Por tanto, el impuesto no es trasladado sino que es soportado por la empresa en forma de unos menores ingresos de los propietarios de la misma.

## ANALISIS DE INCIDENCIA A CORTO PLAZO EN EL CONTEXTO DE MONOPOLIO PURO

La condición de equilibrio en la producción para una empresa monopolista cuyo objetivo sea maximizar beneficios consiste en

igualar ingreso marginal y coste marginal; de nuevo, como ocurría en el caso de competencia perfecta, esta condición no se ve alterada como consecuencia del establecimiento del impuesto. La empresa se sitúa en el mismo punto que antes, es decir, ofrece la misma cantidad y al mismo precio. Aún cuando ahora el beneficio es inferior al obtenido antes del impuesto, la situación en que se encontraba antes sigue representando la de máximo beneficio de todas las posibilidades existentes después del establecimiento del impuesto.

De nuevo se repiten las conclusiones que hemos obtenido para el caso de competencia perfecta: el impuesto, al no provocar cambio alguno en el comportamiento del empresario, no se traslada sino que es absorbido por el monopolista.

En resumen, para ambas formas de organización del mercado: competencia perfecta y monopolio y bajo los supuestos inicialmente expuestos, los representantes de la posición tradicional mantienen la tesis de la no traslación del impuesto que será soportado por los propietarios del capital en el sector gravado.

## 2. MATIZACIONES A LA POSICION TRADICIONAL QUE PUEDEN DAR LUGAR A LA EXISTENCIA DE TRASLACION

Una vez analizada la tesis de la no traslación, estudiaremos aquí diferentes supuestos bajo los cuales es posible que el impuesto influya en los precios y origine, por consiguiente, procesos de traslación bien hacia adelante, bien hacia atrás. En cada uno de los apartados siguientes se plantea un caso que, de

una u otra forma, modifica los supuestos básicos en que se asentaba la posición tradicional.

## 2.1. FORMAS DE MERCADO DISTINTAS DE LA COMPETENCIA PERFECTA Y EL MONOPOLIO

La doctrina tradicional analiza el tema de la incidencia en condiciones de competencia perfecta. La única imperfección del mercado que se plantean es la existencia de un monopolio puro. En ambos casos, concluyen que no es posible la traslación del impuesto. Ahora bien, monopolio y competencia perfecta son dos casos extremos en cuanto a formas de organización del mercado se refiere; entre ellas, pueden existir una gran variedad de situaciones que representan condiciones de competencia imperfecta. Por ejemplo, podemos estar ante una configuración oligopolista del mercado en que existen unos pocos vendedores con una relativa concentración en el mercado. Se plantea si en estas condiciones de competencia imperfecta es posible o no la traslación del impuesto. El tema es importante porque, como afirman Due y Friedlander (1977), "las situaciones de competencia imperfecta representan, al parecer, las condiciones de los mercados reales en mayor medida que las de la competencia perfecta o el monopolio total". El problema reside en que, como hemos apuntado anteriormente, los resultados de incidencia de un impuesto dependen del mecanismo de formación de los precios y, en el caso del oligopolio, no existe una única teoría generalmente aceptada respecto de dicho mecanismo. Supongamos, por ejemplo, que las empresas no se guían por el

criterio de maximización de beneficios al fijar sus precios sino que existe siempre un margen de beneficios no explotado. Ninguna de ellas se atreverá a aumentar sus precios y aumentar así sus beneficios por miedo a que las demás no la sigan y pierda su porción de mercado; por otra parte, no es probable que baje los precios para atraerse más clientes por temor a que las demás empresas hagan lo mismo y se reduzcan así sus beneficios. En estas condiciones, la introducción de un impuesto sobre los beneficios puede considerarse "una señal" según R. y P. Musgrave (1980), provocar un "efecto precipitación" según Break (4) o ser interpretado como un "indicador" según Kilpatrick (1965)(5) de que las demás empresas elevarán sus precios como respuesta al impuesto. La razón es que cada empresa sabe que el impuesto es general y que afectará, por tanto, a todas sin excepción. En la medida en que el precio del bien aumente, se habrá producido la traslación total o parcial del impuesto. Incluso existe la posibilidad de que el precio aumente en mayor cantidad de lo necesario para resarcirse del impuesto, produciéndose la penetración en ese margen de beneficios no explotado antes del cambio impositivo.

Ahora bien, la anterior es sólo una hipótesis respecto del comportamiento de una empresa en un marco oligopolístico. Si ante el establecimiento del impuesto, la empresa no aumenta sus precios por temor a que las demás no lo hagan (aún cuando el impuesto sea general), entonces no existe traslación sino que el impuesto es soportado por la empresa cuyos beneficios se gravan.

## 2.2. OTRAS REGLAS DE COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL Y DE FIJACION DE PRECIOS

Uno de los supuestos en que se basa la doctrina tradicional de incidencia impositiva es el de que las empresas tienen como objetivo la maximización de beneficios y siguen para ello la regla de fijación de precios consistente en igualar precio a coste marginal. Sin embargo, pueden existir otro tipo de motivaciones en el comportamiento empresarial que lleven a normas de fijación de precios diferentes bajo las cuales puede producirse la traslación total o parcial del impuesto. Veamos algunas de ellas.

1. Puede ocurrir que efectivamente el objetivo del empresario sea maximizar beneficios, pero no en el momento presente sino en el futuro. Por cualquier motivo puede pensar que la maximización presente de beneficios iría en detrimento de sus beneficios futuros, por lo que en el momento actual fija precios inferiores a los que se requerirían con el criterio de maximización de beneficios presentes. En estas condiciones, el impuesto puede obligar al empresario a aumentar sus precios penetrando en ese margen de beneficio no explotado y, de esta forma, se estaría produciendo la traslación del impuesto.
2. La empresa puede fijarse como objetivo en su actuación el maximizar las ventas; pero como afirman R. y P. Musgrave (1980) "no es probable que una empresa haga máximas sus ventas mientras que descuida totalmente sus beneficios". Por tanto, a ese objetivo de maximización de ventas

acompañará una restricción de beneficio mínimo. En estas condiciones, la introducción de un impuesto sobre los beneficios, al no modificar el volumen de ventas, no provocaría cambios en la producción ni en los precios y, por tanto, sería soportado por la empresa. Esto ocurriría siempre que el impuesto no redujera el beneficio de la empresa por debajo del mínimo fijado. En caso contrario, la empresa reaccionaría aumentando los precios para intentar mantener el mínimo de beneficio y, de este modo, se produciría la traslación del impuesto.

3. Black y Roberston(6), entre otros, consideran que lo que el empresario busca es un equilibrio en "las ventajas netas" que se derivan del desarrollo de su actividad. El beneficio sería sólo uno de los elementos que forman parte de dichas ventajas netas. La introducción de un impuesto puede alterar el equilibrio de tal modo que induzca un cambio en el comportamiento de la empresa modificando la producción y los precios, o cambiando de actividad. Según afirma el profesor Valle (1970), "el resultado final del establecimiento del impuesto será la suma de dos efectos distintos: por una parte, un efecto renta que le impulsará a producir más para obtener un mayor beneficio que le haga recuperar lo perdido por el impuesto, y, por otra parte, de un efecto sustitución, que le puede llevar a producir menos o a cambiar de actividad".

4. Hall y Hitch (1939)(7), Gordon (1967)(8) y los Musgrave



(1980), entre otros autores, se plantean la posibilidad de que las empresas fijen los precios añadiendo un margen comercial (mark-up) sobre su coste medio total. Si el impuesto se considera parte de dicho coste, su introducción genera un intento de las empresas de aumentar los precios. La medida en que la traslación se produce o no viene dada por las posibilidades reales que tenga la empresa para efectuar tal aumento. Como señala Break (4), si los precios estaban ya cerca del nivel de máximo beneficio antes del impuesto, no podrán elevarse precios y el impuesto será soportado por el empresario.

5. R. Penner (1967)(9) considera que el empresario actúa intentando maximizar la utilidad que deriva de la posesión de un patrimonio y, dentro de esa utilidad, incluye el valor probable de beneficio. Introduce, por tanto, la actividad del empresario en un marco de incertidumbre. El profesor Valle (1970) afirma en este caso que "el impuesto, bajo las condiciones habitualmente admitidas de decrecimiento de la utilidad marginal, puede conducir a un cambio en la configuración de equilibrio, al variar los beneficios netos, dando lugar a un cambio en la producción".

En resumen, esas otras reglas de comportamiento y de fijación de precios por parte de las empresas pueden conducir a la traslación del impuesto. Precisamente en esa "errónea interpretación de la teoría de la formación de los precios" se basa la crítica que el profesor Valle califica como la más

interesante a la posición tradicional debida a Roberston (6). La posición tradicional basa su idea de invariabilidad de la oferta en los tres argumentos de Black (1965)(3) que hemos expuesto anteriormente. Roberston rebate estos argumentos de la siguiente forma:

1. Se pueden producir cambios de empresas de unas industrias a otras porque, según la teoría de las "ventajas netas", el impuesto modifica el equilibrio que existe entre el beneficio y otros elementos alterándose la decisión de la empresa respecto a la permanencia o no en el sector.
2. La cantidad ofrecida por la industria puede reducirse ya que la empresa marginal es aquella que está indecisa a permanecer en el mercado porque unas veces obtiene beneficios y otras pérdidas. El establecimiento del impuesto puede ayudarle a decidir abandonar el mercado.
3. El volumen de producción de cada empresa puede verse alterado porque, a diferencia de los defensores del argumento tradicional, Roberston considera que el impuesto puede alterar los costes marginales, en particular, los costes salariales en un mundo de imperfección en el mercado de trabajo. Al alterarse los costes marginales, el impuesto puede inducir a cambios en el volumen de producción de la empresa.

### 2.3. CARACTER DISCRIMINATORIO ENTRE SECTORES

Los defensores de la postura tradicional analizan la incidencia del impuesto sobre la renta de sociedades como si éste fuese un impuesto general, pero, como su propio nombre indica, no existe tal generalidad sino que el impuesto recae sobre los beneficios de aquel sector de la economía que se organiza bajo la forma societaria. Harberger y Mieszkowski, entre otros, han advertido esta parcialidad del impuesto y lo han considerado como un impuesto parcial sobre un factor. El modelo de Harberger (1962), que estudiaremos más adelante, postula que, como consecuencia de la reducción en el tipo de rendimiento del capital invertido en el sector societario, se va a producir un trasvase de capital desde dicho sector hacia el sector no societario hasta que las tasas de rendimiento se igualen en los dos sectores.

Mieszkowski (1967) supone la existencia de dos sectores: sector S (societario) sobre el que recae el impuesto y sector NS (no societario). Supone además que existe libre movilidad de los factores trabajo y capital. Tras el establecimiento del impuesto se producen dos efectos:

1. Efecto producción. Al aumentar el precio del bien S, disminuye su demanda y su producción. Se liberan así recursos que serán absorbidos por el sector NS. Si el bien S es intensivo en capital, se producirá un descenso relativo del precio del capital. Si, por el contrario, el bien S es intensivo en trabajo decrece el precio relativo

del trabajo. Por tanto, el resultado es ambiguo.

2. Efecto sustitución de factores. Por este efecto los productores del sector S tratarán de sustituir capital por trabajo dado el encarecimiento del capital. Disminuye, así, la demanda de capital y su precio relativo.

El efecto global sobre el precio relativo de capital y trabajo procede de la actuación de los dos efectos anteriores. Si el sector S es intensivo en capital, se reduce el precio relativo del capital y si es intensivo en trabajo, el efecto final es ambiguo pudiendo ser el precio relativo del capital o el del trabajo el que se reduzca siendo, respectivamente, el capitalista o el trabajador el que soporte el impuesto

En resumen, admitiendo que el impuesto de sociedades no es un impuesto general sino un impuesto parcial sobre el sector societario de la economía, se pueden dar situaciones de traslación.

#### 2.4. EXISTENCIA DE ELEMENTOS DEL COSTE EN LA BASE IMPONIBLE

Uno de los supuestos de los partidarios de la doctrina tradicional es que la base sobre la cual se gira el impuesto son los beneficios económicos de la entidad. Stiglitz (1973)(10) se hace eco de esta opinión al afirmar que, siempre que se permita a la sociedad deducir los pagos por intereses satisfechos a sus prestamistas, el impuesto de sociedades es equivalente a un impuesto sobre los beneficios económicos; no genera, por tanto, cambio alguno en el comportamiento del

empresario y se excluye con ello la posibilidad de traslación. Sin embargo, la realidad es que la base imponible no recoge el beneficio tal y como lo define la teoría económica sino que se incluyen en ella elementos del coste de las empresas como el coste de oportunidad de los capitales aportados por los accionistas que, a diferencia de los intereses por capitales ajenos, no es deducible de la base. En la medida en que la base del impuesto no recoja los beneficios económicos, el impuesto es una adición al coste que se puede reflejar en cambios de producción y precios y la consiguiente traslación. Sin embargo, los Musgrave (1980) no dan mucha importancia a esta posibilidad porque consideran que la mayor parte de las deducciones de los beneficios imponibles se encuentran definidas de forma muy liberal.

## 2.5. POSIBILIDAD DE TRASLACION HACIA ATRAS

La doctrina tradicional así como las críticas que hemos venido exponiendo hasta ahora se han planteado la posibilidad de traslación del impuesto a los precios de los productos y, por tanto, a los consumidores. R. y P. Musgrave (1980) destacan la posibilidad de que el impuesto no se traslade hacia adelante sino hacia atrás en forma de unos menores salarios y sea, de este modo, trasladado a los trabajadores. En un mercado de trabajo perfectamente competitivo esto no ocurrirá porque el salario se fijará en función del producto marginal. Sin embargo, los mercados perfectos no parecen muy frecuentes y las imperfecciones pueden dar lugar a la traslación hacia atrás del

impuesto. En concreto, si los patronos se hayan en una posición de monopsonio que les permite fijar precios por debajo del valor del producto marginal y no explotan totalmente su situación, el impuesto puede inducirles a explotarla reduciendo los salarios y trasladando así la carga impositiva a sus trabajadores. Otra posible organización del mercado de trabajo sería la de monopolio bilateral en la que los trabajadores, organizados en sindicatos, tienen un poder relativamente fuerte. Incluso en este caso puede producirse traslación del impuesto si es que los sindicatos consideran el beneficio empresarial después de impuestos antes de hacer sus reivindicaciones salariales.

## 2.6. AMPLIACION DEL HORIZONTE TEMPORAL: TRASLACION A LARGO PLAZO

El análisis de incidencia desarrollado por los defensores de la teoría tradicional se sitúa en el corto plazo entendiendo por tal un plazo lo suficientemente breve como para que no se produzca variación en la oferta total de capital ni movilidad intersectorial del mismo. Como afirma el profesor Valle (1973), existe sólo una "vaga referencia" al largo plazo cuando se plantean que, como consecuencia de la reducción en la rentabilidad oruginada por el impuesto, se puede producir una disminución en la acumulación del capital y, con ello, efectos sobre la producción y los precios que se difunden por toda la economía.

Krzyaniak y Musgrave (1963)(11) consideran que el tema de la

traslación a largo plazo del impuesto de sociedades es un tema complejo porque exige definirse sobre tres aspectos con relativo atraso en el campo de la teoría económica: en primer lugar es necesario definirse sobre la traslación a corto plazo. Normalmente los estudios de incidencia a largo plazo parten de que en el corto plazo el impuesto no se traslada. En segundo lugar, hay que escoger una función de producción agregada. Krzyaniak ha dado gran importancia a este tema y ha realizado análisis de incidencia en el marco de un modelo neoclásico de desarrollo utilizando diferentes funciones de producción. En tercer y último lugar, hay que elegir una función de inversión que nos permita predecir los efectos de los impuestos sobre la formación de capital y el crecimiento de la economía.

Sobre el tema de la incidencia a largo plazo del impuesto en el marco de competencia perfecta, hemos de destacar el trabajo de Harberger (1962) que analizaremos posteriormente y cuya conclusión básica es que el impuesto es absorbido por todos los propietarios del capital, no sólo los del sector societario, en forma de un menor rendimiento sobre el capital invertido.

Respecto de la incidencia a largo plazo cuando la empresa es un monopolio, R. y P. Musgrave (1980) consideran que, aunque se reduzcan a corto plazo los beneficios del monopolista como consecuencia de la introducción del impuesto, es posible que no desee abandonar el sector y trasladarse a otro en donde su poder de mercado podría ser menor. Por tanto, en este caso, incluso a largo plazo el impuesto sería soportado por los propietarios del monopolio.

En los apartados anteriores hemos ido haciendo una serie de matizaciones que, de una u otra forma, modifican los supuestos en los que se basa la posición tradicional. La conclusión que puede obtenerse es que, bajo estos otros supuestos, que muchas veces responden a la realidad en mayor medida que los establecidos por la postura tradicional, es posible la existencia de traslación hacia adelante o hacia atrás del impuesto de sociedades. Ahora bien, como destaca el profesor Valle (1970), no todas las empresas están en igualdad de condiciones a la hora de trasladar el impuesto, no existe uniformidad en este sentido. Distingue, además tres factores que condicionan la mayor o menor capacidad de traslación del impuesto:

1. Estructura de capital de la empresa

Las empresas con un gran peso de acciones preferentes necesitarían de una elevación de precios mayor para resarcirse del pago del impuesto con lo que están en una situación de menor capacidad de traslación respecto a otras empresas con análogos beneficios pero con una estructura de capital en que tienen menos peso las acciones preferentes.

Por otra parte, cuanto mayor sea la cantidad de capital ajeno de la empresa, tanto menor será la elevación de precios necesaria para compensar una misma cantidad por pago de impuestos.

2. Velocidad de rotación del capital

Según afirma Valle, "la elevación necesaria de los



precios será tanto menor cuanto mayor sea el tipo de rotación del capital".

3. Sistema, fiscalmente admitido, de compensación de pérdidas.

El sistema de compensación de pérdidas va a influir sobre las condiciones en las que se encuentra la empresa según que dicho sistema sea más o menos permisivo.

### 3. MODELO DE HARBERGER

Como ya hemos señalado, el análisis de la incidencia tributaria de la posición tradicional de no traslación se basa en un enfoque de equilibrio parcial. Tal análisis se sustenta en una serie de supuestos excesivamente simplificadores que condicionan los resultados obtenidos. Algunas de las deficiencias derivadas de este enfoque recogidas por el profesor Corona (1988) son las siguientes:

1. Sólo considera un mercado, un bien y un par de precios netos sin tener en cuenta que el cambio en los precios netos de un bien, que ocasiona el establecimiento de un impuesto, influye sobre los precios de los otros bienes.
2. No se tiene en cuenta que el incremento de los gastos públicos derivados de un incremento de recaudación modificará la demanda y oferta agregadas.
3. Supuestos irreales de competencia perfecta y pleno empleo.
4. No se tiene en cuenta la interdependencia entre los

mercados con lo que no puede analizarse el efecto indirecto de un impuesto sobre mercados no afectados directamente por el mismo.

5. El análisis de equilibrio parcial no efectúa un estudio de la incidencia del gasto público en la distribución de la renta por lo que sólo sería válido para impuestos cuya recaudación sea lo suficientemente pequeña.

Las deficiencias expuestas no invalidan totalmente la aplicación del análisis de equilibrio parcial cuya sencillez puede hacerlo especialmente útil en ciertos casos. Sin embargo, en otras ocasiones, las peculiaridades de una realidad concreta exigen de la rigurosidad de un enfoque de equilibrio general. Antes de 1962, algunos autores intentaron situar el análisis de incidencia en un contexto de equilibrio general pero, a pesar de su esfuerzo, no fueron capaces de elaborar un modelo teórico que pudiera utilizarse por los economistas para obtener respuestas precisas. En este contexto, el modelo de Harberger (1962) "provocará la ruptura teórica del análisis parcial a general de la incidencia tributaria" (Mc. Lure, 1975). En efecto, el modelo de Harberger es un modelo pionero en la aplicación de modelos de equilibrio general al tema de la traslación de impuestos. A pesar de las críticas que han recaído sobre él, hemos de destacar su destacada influencia en la teoría de la incidencia impositiva. Aún en nuestros días, continúa manteniendo su vigencia como lo prueban la gran cantidad de trabajos que toman tal modelo como punto de referencia.

Harberger desarrolla un modelo de equilibrio general de tipo neoclásico que analiza la incidencia a largo plazo del impuesto de sociedades. El análisis en términos de equilibrio general lo considera fundamental en un impuesto como el de sociedades con tantas ramificaciones en tantos sectores de la economía. Trata de analizar además los efectos de incidencia a largo plazo del impuesto considerando que a corto será soportado necesariamente por los propietarios del capital en el sector gravado.

El presente epígrafe está dividido en tres apartados. En el primero se enumeran los supuestos en que se basa el modelo; el segundo expone brevemente las conclusiones del mismo sin detenerse en la formulación matemática concreta que fundamenta tales conclusiones y, por último, se exponen las principales críticas al modelo algunas de las cuales han sido rebatidas por el mismo Harberger.

### 3.1. SUPUESTOS DEL MODELO

Los principales supuestos en que basa el Modelo de Harberger podrían ordenarse en los cinco siguientes:

1. Economía cerrada, sin sector exterior, clasificada en dos sectores: el sector societario y el sector no societario o resto de la economía. El impuesto sobre la renta de sociedades grava el rendimiento del capital en el sector de las sociedades, pero no en el resto de la economía.
2. Cada uno de los dos sectores de la economía utiliza dos

factores productivos: capital y trabajo cuya oferta es fija.

3. Ambos sectores actúan en un marco de competencia perfecta con el objetivo de maximizar beneficios. Por tanto, existe pleno empleo de los factores y la retribución de cada factor coincide con el valor de su producto marginal.
4. Se trabaja con funciones de producción de tipo Cobb-Douglas que son homogéneas de primer grado lo cual entraña rendimientos constantes a escala. Sin embargo, no se exige que las tecnologías de producción sean las mismas en los dos sectores sino que pueden tener distinta elasticidad de sustitución (facilidad con que puede sustituirse trabajo por capital) y proporciones diferentes entre capital y trabajo.
5. El modelo de Harberger es un modelo de incidencia a largo plazo. Considera que son los efectos a largo plazo del impuesto los que tienen un mayor interés teórico y práctico. Supone que a corto plazo el impuesto lo soportan los propietarios del capital del sector societario en forma de un menor rendimiento sobre el capital invertido. Entiende por largo plazo un periodo de tiempo lo suficientemente corto como para que no se altere la oferta total de factores, pero lo suficientemente largo como para que puedan tener lugar transferencias intersectoriales de los mismos. Por tanto, el modelo de Harberger es un modelo estático en el que la cantidad total de factores que se distribuye entre los

dos sectores permanece fija y no se ve alterada por el impuesto. Por otra parte, los factores son perfectamente móviles entre los dos sectores con lo que, en el equilibrio a largo plazo, se igualarán en ambos sectores las tasas netas de rendimiento del capital así como los salarios del trabajo y las cantidades existentes de capital y trabajo estarán totalmente empleadas.

### 3.2. PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL MODELO

El primer supuesto del modelo de Harberger clasifica la economía en dos sectores: el sector societario y el no societario. El impuesto de sociedades grava el rendimiento del capital en el sector societario. Como consecuencia del gravamen se producirá a corto plazo una reducción de la tasa de rendimiento del capital en el sector gravado. En el largo plazo, y por el supuesto quinto que admite movilidad intersectorial de factores, se producirá una migración de capital del sector societario al sector no societario en busca de mayores tasas de rendimiento. A medida que se produce este trasvase de capital se está produciendo una elevación de la tasa de rendimiento en el sector societario y una disminución de dicha tasa en el sector no societario como consecuencia de la mayor acumulación de capital. La movilidad de capital cesará en el momento en que se igualen las tasas de rendimiento del capital en ambos sectores. Por tanto, como consecuencia del impuesto se ha producido una disminución del rendimiento del capital en los dos sectores. La incidencia del impuesto recae

sobre todo el capital de la economía y no sólo sobre el capital empleado en el sector gravado.

Ahora bien, aunque el efecto fundamentalmente destacado por Harberger conduce a defender la tesis de que es el capital el factor que soporta el impuesto, admite la existencia de traslación impositiva que depende de la combinación inicial de capital y trabajo en ambos sectores, de la elasticidad de sustitución entre factores y de la elasticidad de sustitución entre productos. Sin entrar a considerar la formulación y el desarrollo matemático del modelo, basado en el cálculo diferencial, expondré brevemente las principales conclusiones del mismo:

1. Unicamente si la industria gravada es relativamente más trabajo intensiva podrá soportar el trabajo una mayor proporción del impuesto, en proporción a su participación inicial en la renta nacional, que el capital.
2. Si la elasticidad de sustitución entre el trabajo y el capital en la industria gravada tiene un valor absoluto igual o mayor que la elasticidad de demanda del producto de la industria gravada, o que la elasticidad de sustitución entre los dos productos finales, el capital debe soportar el impuesto en mayor medida que el trabajo, en relación a sus participaciones iniciales en la renta nacional.
3. Cuanto mayor sea la elasticidad de sustitución entre el trabajo y el capital en la industria no gravada, tanto mayor será la tendencia para que el trabajo y el capital

soporten el impuesto en proporción a sus participaciones iniciales en la renta.

4. Cuanto mayor sea la elasticidad de sustitución entre el trabajo y el capital en la industria gravada, tanto más próxima estará la tasa de rendimiento del capital después de los impuestos a la tasa inicial de rendimiento menos el impuesto unitario aplicado al capital de la industria.
5. Si las proporciones de los factores inicialmente son idénticas en ambas industrias, el capital soportará toda la carga del impuesto si las elasticidades de sustitución entre capital y trabajo son las mismas en las dos industrias; soportará menos que toda la carga del impuesto si la elasticidad de sustitución entre capital y trabajo es mayor en el sector no gravado que en el sector gravado, y soportará más que toda la carga del impuesto si la elasticidad es mayor en la industria gravada.
6. Si la elasticidad de sustitución entre el trabajo y el capital es cero en ambas industrias, la incidencia del impuesto dependerá exclusivamente de las proporciones relativas en que se utilicen los factores en las dos industrias, soportando el trabajo una proporción mayor del impuesto que su participación inicial en la renta nacional si la industria gravada es relativamente intensiva en trabajo y viceversa.
7. En cualquier caso en el que las tres elasticidades de sustitución (elasticidad de sustitución de la demanda entre los bienes y elasticidades de sustitución entre el

capital y el trabajo en las dos industrias) sean iguales (y no nulas), el capital soportará exactamente toda la carga del impuesto.

### 3.3. ALGUNAS CRITICAS AL MODELO

El modelo de incidencia a largo plazo del impuesto de sociedades desarrollado por Harberger, al igual que todo planteamiento teórico original con gran repercusión en los conocimientos de un área determinada, ha suscitado la polémica y la crítica por parte de ciertos autores que ponen en duda el realismo de alguno de los supuestos en que el modelo se basa. Las cuatro críticas principales son las siguientes:

1. Respecto de la división de la economía en dos sectores, hay autores que consideran que ésta es una clasificación que puede conducir a resultados equívocos. Por ejemplo, Rosen (1984) considera que el sector no societario está formado por empresas tan diversas como la agricultura, la propiedad inmobiliaria, el crudo de petróleo... y afirma: "En la medida en que los impuestos inducen sustituciones en el interior de los dos sectores, hay efectos potencialmente importantes sobre la distribución de la renta que se ignoran en un modelo de dos sectores". Se han realizado análisis de incidencia en los Estados Unidos con un modelo de más de dos sectores con resultados dispares: en unos muy aproximados a los del Modelo de Harberger y en otros muy diferentes.

Harberger se plantea esta posible crítica a su modelo



por dividir a la economía en "un conjunto de industrias compuesto abrumadoramente por sociedades anónimas y otro conjunto libre de estas organizaciones"; pero considera que las diferencias entre los dos sectores no son lo suficientemente importantes como para que esta objeción tenga validez.

2. Por el supuesto quinto, la oferta total de capital está fija y no se ve alterada por el establecimiento del impuesto. Pero, como consecuencia del mismo, es probable que a largo plazo se produzca una reducción en la cantidad de capital ofrecida. En la medida en que esto ocurra, se reduce la relación capital/trabajo de la economía y el rendimiento del trabajo disminuye; el resultado sería, por tanto, que el trabajo soporta una mayor carga del impuesto.

El propio Harberger se plantea esta cuestión. Considera que la reducción en la tasa de rendimiento del capital producida tras el impuesto puede influir de dos formas distintas sobre el ahorro: en primer lugar, se produce una reducción en la renta total de los propietarios del capital; si admitimos que la propensión al ahorro es mayor en estos que en otros grupos de la sociedad debemos admitir una mayor reducción del ahorro con éste que con, por ejemplo, un impuesto proporcional sobre la renta personal. El segundo efecto sobre el ahorro se produciría por la disminución de la tasa de rendimiento. Habría que conocer la elasticidad de oferta de ahorro con respecto

al tipo de interés. De la experiencia de los Estados Unidos no se desprenden evidencias claras de que las variaciones de los tipos de interés ejerzan una influencia sustancial sobre el nivel de ahorro. En estos hechos encuentra Harberger el respaldo suficiente para apoyar el supuesto de invariabilidad de capital.

3. Otro de los puntos por los que Harberger considera que podría cuestionarse su teoría es el supuesto de que el mercado de capitales opera de forma que se igualen los rendimientos netos en las dos industrias. Esta crítica se basaría en que el mercado de capital está pobremente organizado y tal imperfección impide la igualación de los rendimientos. Según Harberger, esta objeción debe rechazarse para el caso de Estados Unidos en que el mercado de capital está altamente organizado y las personas que trabajan en él son personas capaces con altos conocimientos del mercado.

A este respecto puntualiza además que "la igualación" hace referencia a los rendimientos "netos" de primas al riesgo.

4. Por el supuesto quinto, existe plena movilidad intersectorial de los factores productivos. Sin embargo, por diferentes razones, algunos factores pueden ser inmóviles. Según afirma Rosen (1984), "el abandono de la movilidad perfecta puede afectar drásticamente a las implicaciones del modelo relativas a la incidencia del impuesto". En concreto, si el factor gravado es inmóvil, el resultado es que sólo él soporta toda la carga.

En resumen, el Modelo de Harberger es un modelo de equilibrio general que analiza la incidencia a largo plazo de un impuesto sobre sociedades. En un marco de competencia en que la economía está dividida en dos sectores, la principal conclusión que obtiene es que el impuesto es soportado por todos los propietarios del capital, no sólo por los propietarios del capital en el sector gravado, en forma de una reducción en las tasas de rendimiento. Ahora bien, pueden producirse, en mayor o menor medida, fenómenos de traslación impositiva que dependerán de la combinación inicial de capital y trabajo en ambos sectores, de la elasticidad de sustitución entre factores y de la elasticidad de sustitución entre productos. Sin embargo, a pesar del reconocido avance que el análisis de Harberger representa para la teoría de la incidencia impositiva, no está exento de críticas. Una de ellas, de carácter muy general, es la expuesta por Mc. Lure (1975) que considera al modelo de Harberger como una descripción de la economía neoclásica de tal modo que puede ser útil en la medida en que el mundo real se parece al mundo del economista neoclásico. De ello no deduce que no deba ser utilizado sino que, por el contrario, lo considera una herramienta válida siempre que el usuario de la misma interprete con cautela sus resultados teniendo en cuenta las desviaciones del mundo real respecto de la economía neoclásica.

Tomando como referencia el modelo de Harberger se han desarrollado análisis teóricos más avanzados basados en la supresión de ciertos supuestos en los que Harberger fundamentó

su análisis. En concreto, considero de especial interés la supresión de los supuestos de movilidad total de factores (Mc. Lure, 1971 y 1974) y pleno empleo. A este respecto hay que destacar la aportación del profesor González-Páramo (1985) que analiza el impacto redistributivo de la introducción de impuestos selectivos sobre el capital bajo condiciones de movilidad parcial de los factores de producción y diferentes grados de utilización de los recursos de la economía.

#### 4. ANÁLISIS EMPIRICO

El análisis teórico desarrollado en los epígrafes anteriores no deja resuelto el tema de la incidencia del impuesto de sociedades. Las desviaciones respecto de los supuestos en que se basa la posición tradicional pueden dar lugar a la existencia de traslación impositiva y, por tanto, la medida en que se generan fenómenos de traslación dependerá del grado en que tales desviaciones se produzcan.

Esta indeterminación del estudio teórico hace imprescindible el análisis empírico como forma alternativa de aclarar el difícil tema de la incidencia impositiva. En principio, se trata de deducir la existencia o no de fenómenos de traslación comprobando la evolución en el tiempo de las tasas de rendimiento sobre el capital invertido (Cledenin, Lerner, Hendriksen)(12) y la participación de los beneficios de las sociedades en el valor añadido por dicho sector (Adelman)(13) ante las variaciones de los tipos de gravamen. Existen dos hipótesis: la primera es que un aumento del tipo de rendimiento

bruto sobre el capital invertido, ante incrementos del tipo impositivo, es un indicador de traslación; la segunda es que la constancia de la proporción que el beneficio empresarial representa sobre el valor añadido del sector, ante incrementos del tipo impositivo es un indicador de no traslación. Los resultados de este análisis son contradictorios mostrándose a favor y en contra de la tesis de traslación. Tal contradicción en los resultados no puede sorprendernos si tenemos en cuenta que estos estudios no aíslan el efecto de las variaciones del impuesto sobre las dos magnitudes mencionadas de otros posibles elementos que pudieran influir sobre las mismas. Se hace preciso, por tanto, un análisis de tipo econométrico que permita aislar los efectos del impuesto de sociedades. En los dos apartados siguientes expondremos brevemente los principales estudios de carácter econométrico efectuados así como las conclusiones básicas derivadas de ellos. Dividiremos los estudios disponibles en dos grupos: el primero se concentra en el análisis de series históricas y el segundo realiza un análisis de tipo cross-section.

#### 4.1. ANÁLISIS DE SERIES HISTÓRICAS

El objetivo de estos estudios empíricos consiste en desarrollar un modelo que permita separar las influencias del impuesto de sociedades de las de otros determinantes del beneficio societario. Hemos de distinguir dos enfoques generales que surgen a partir de 1960: uno de ellos se concentra en el comportamiento del tipo de rendimiento bruto

del capital (modelo de Krzyzaniak-Musgrave). El otro estudia el comportamiento de la proporción de la renta de sociedades sobre la renta total (Modelo Hall-Tureck).

El Modelo de Krzyzaniak-Musgrave (1963)(14) es el que ha tenido más influencia en la literatura reciente. Estos autores formulan una ecuación de regresión lineal en donde la variable dependiente es el tipo de rendimiento bruto sobre el capital. Las variables explicativas son:

- Incremento experimentado por el consumo en el año anterior.
- Relación de existencias a ventas en el año anterior.
- Variable impositiva que recoge el efecto de otros impuestos distintos al que grava la renta de sociedades.
- Variable relacionada con el impuesto de sociedades.
- Gasto Público
- Impuesto de sociedades en el periodo anterior.

La contrastación de este modelo fue realizada en primer lugar para EE.UU. en relación al periodo 1936-1956 y después en otros países. En todos los casos, los resultados de tales contrastaciones muestran un grado de traslación del impuesto superior al 100 %. "Además, las pruebas apuntaban a unas respuestas bastante rápidas a los cambios tributarios sugiriendo de esta forma que el impuesto se trasladaba por la vía de ajustes en los precios fijados más bien que por la vía de un movimiento de capitales a otros sectores" (Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B., 1980).

Este modelo ha levantado numerosas críticas. De entre ellas

la más importante es la que consiste en que los efectos impositivos no están adecuadamente aislados. En concreto, las variaciones de los tipos impositivos tienen lugar en periodos de cambio general de la economía; los incrementos de tipos están asociados con la expansión económica y las reducciones con la contracción; de este modo, como afirma Slitor (15) el modelo puede reflejar una simple correlación entre la recaudación del impuesto de sociedades y la coyuntura económica y el coeficiente del impuesto no puede ser interpretado únicamente como indicador del grado de traslación.

Pruebas posteriores efectuadas por Slitor (16), Goode (17) y Gordon (18), tomando como punto de partida el modelo de Krzyzaniak-Musgrave introduciendo alguna variable que mida el grado de "presión económica", dan como resultado grados de traslación sustancialmente inferiores a los del modelo inicial.

En 1963, Challis Hall(19) desarrolla un modelo que ha sido recientemente mejorado por Tureck (20). Se trata de estudiar la proporción que la renta de sociedades representa respecto de la renta total. Las características básicas del modelo son las siguientes:

- Se parte de una función de producción tipo Cobb-Douglas.
- Se supone que la retribución de los factores se realiza de acuerdo con sus productividades marginales.
- Supuesto de neutralidad tecnológica, es decir, el cambio tecnológico no modifica la productividad marginal relativa de capital y mano de obra.

El estudio de traslación se realiza por Hall analizando la adecuación que existe entre un coeficiente que expresa la participación teórica del factor capital en la producción (según se deduce de la función de producción) y la participación realmente obtenida.

Hall aplica su modelo a EE.UU. en relación al periodo 1919-1959. Los resultados obtenidos son interpretados por Hall en el sentido de que el impuesto es soportado por la sociedad sin trasladarlo a los precios.

El análisis de Hall no ha estado exento de críticas. En concreto:

- Crítica al supuesto de que el cambio tecnológico es neutral sin ensayar hipótesis alternativas más realistas.
- Sólo se consideran casos extremos de traslación: total o nula sin considerar la posibilidad de grados intermedios de traslación.
- Los resultados obtenidos por el modelo de Hall no son lo suficientemente significativos como para deducir la validez de la hipótesis de no traslación frente a hipótesis alternativas.

Como puede observarse, la aplicación de los dos modelos enunciados hasta ahora: Modelo de Krzyzaniak-Musgrave y modelo de Hall-Tureck proporciona resultados contradictorios apoyando en el primer caso la hipótesis de traslación y negándola en el segundo. Volvemos a situarnos de nuevo en la posición en que nos encontrábamos antes de la formulación de modelos de tipo econométrico. Gordon (1967) (21) intenta conciliar ambos



enfoques.

Gordon parte de la tesis de que cuando se utiliza un modelo econométrico con las variables debidamente especificadas, los resultados deben ser los mismos independientemente del indicador utilizado: tipo de rendimiento bruto sobre el capital o proporción de la renta de sociedades sobre la renta total. En el modelo de Gordon se supone que la empresa fija sus precios sumando un margen de beneficio al coste medio de producción. Por otra parte, una novedad importante respecto del análisis de Krzyzaniak-Musgrave es que se introducen los cambios de productividad como uno de los determinantes del tipo de rendimiento. Los resultados derivados de la aplicación del modelo de Gordon a EE.UU. en relación al periodo 1925-1962 muestran un grado de traslación del impuesto bastante bajo y una proximidad en los resultados obtenidos con los dos indicadores. El análisis de Gordon ha sido criticado principalmente por Krzyaniak y Musgrave, entre otras razones, porque los precios y la producción se consideran variables exógenas aunque en realidad son un resultado del sistema económico.

#### 4.2. ANALISIS "CROSS-SECTION"

En el apartado anterior se han expuesto los modelos y análisis que han tratado de determinar el grado de traslación del impuesto de sociedades para el conjunto de sociedades manufactureras sin establecer, por tanto, diferencias entre empresas e industrias olvidando así un conjunto de razones que desde un punto de vista teórico se han considerado como

determinantes de la traslación del impuesto. En el presente apartado se expondrán brevemente otros análisis que tratan de efectuar un estudio de distintos grupos de empresas para el mismo periodo de tiempo. En esta línea destacan los estudios de Kilpatrick y Lévesque.

Kilpatrick (1965)(22) intenta analizar la relación existente entre la traslación impositiva y el grado de monopolio de las industrias. Considera que la correlación existente entre las variaciones en el tipo de rendimiento y el grado de concentración es un índice expresivo de la traslación del impuesto. La aplicación de modelos en EE.UU. para los años 1949 y 1954 proporciona grados de traslación que oscilan entre el 62 y el 94 %.

El modelo de Lévesque (1967)(23) es una generalización del formulado por Kilpatrick. Sus hipótesis básicas pueden resumirse en las cuatro siguientes:

- La traslación es consecuencia del grado de oligopolio, medido a través de un índice de concentración que se calcula para cada industria.
- El grado de traslación depende negativamente de la intensidad en el uso del capital
- La traslación depende de la estructura del capital de tal forma que la capacidad de traslación será mayor en las empresas que utilicen capital ajeno.
- Cuanto mayor sea la capacidad de traslación del impuesto en una industria, menor será el incremento necesario de precios para recuperar el pago impositivo.

La aplicación de distintos modelos basados todos ellos en estas hipótesis básicas a la economía canadiense permite deducir grados de traslación que oscilan entre el 68 y el 97 %.

Los análisis empíricos mencionados hasta el momento son estudios a corto plazo entendiendo por tal un plazo lo suficientemente corto de tiempo como para que puedan producirse cambios en la oferta disponible de capital. Parece lógico pensar que en el largo plazo existan mayores posibilidades de traslación. En concreto, puede fluir capital desde el sector societario al no societario reduciéndose la tasa de rendimiento en este último; por otra parte, si el porcentaje de ahorro sobre la renta nacional disminuye, la tasa de rendimiento del ahorro subirá y entonces el impuesto será trasladado por los propietarios del capital.

En resumen, la breve exposición del análisis empírico realizado en el tema de la incidencia impositiva del impuesto de sociedades reproduce la indeterminación de resultados derivada del estudio teórico. Los análisis efectuados antes de 1960 se encuentran con el problema básico de no aislar el efecto impositivo de otros factores no impositivos que pudieran influir sobre el tipo de rendimiento del capital o sobre la participación de los beneficios de las sociedades en el valor añadido por dicho sector. Los enfoques econométricos posteriores que tratan de aislar el elemento impositivo tienen el problema de lograr una adecuada especificación de las variables explicativas. La principal conclusión que podemos extraer del análisis anterior es la necesidad de avanzar en la

aplicación de las técnicas econométricas al tema de la incidencia del impuesto de sociedades como única forma de lograr resultados más concluyentes en el futuro.

## 5. RESUMEN Y CONCLUSIONES

El punto de partida de este trabajo ha sido el expuesto en el epígrafe primero: "Posición tradicional de no traslación", según la cual el impuesto de sociedades no puede ser trasladado sino que es absorbido por los propietarios de la empresa en forma de un menor rendimiento sobre el capital invertido. Sin embargo, la modificación de los supuestos en que se basaba la formulación tradicional puede dar lugar a variaciones en los precios y originar procesos de traslación bien hacia adelante bien hacia atrás. En concreto, una configuración del mercado de tipo oligopolista, normas de fijación de precios diferentes de la que consiste en igualar precio a coste marginal, la parcialidad o no generalidad del impuesto, la existencia de elementos del coste en la base imponible, la ampliación del horizonte temporal al largo plazo, pueden dar lugar a fenómenos de traslación del impuesto cuya magnitud dependerá de la medida en que se produzcan desviaciones de los supuestos establecidos en la posición tradicional. La indeterminación del análisis teórico ha obligado a la realización de estudios empíricos que aclarasen el oscuro tema de la incidencia del impuesto de sociedades. De tales estudios se deduce que se reproduce la indeterminación de resultados derivada del análisis teórico.

Los enfoques econométricos que tratan de aislar el elemento impositivo tienen el problema de lograr una adecuada especificación de las variables explicativas.

En resumen, el tema de la incidencia del impuesto de sociedades es uno de los más polémicos de la teoría de los efectos económicos de los impuestos. A pesar de la abundante literatura fruto de la gran atención que a este tema han dispensado los hacendistas, los resultados son muy dispares. Todavía en nuestros días esta cuestión está pendiente de alcanzar alguna solución que sólo podrá resultar de un avance en la aplicación de las técnicas econométricas empleadas.

Por último, hemos de plantear las importantes implicaciones que tiene esta situación de incertidumbre en que nos encontramos actualmente respecto de la incidencia del impuesto de sociedades. En páginas anteriores mencionábamos el interés de conocer el patrón de incidencia de un impuesto para determinar la naturaleza del mismo así como su valoración en términos de equidad y eficiencia. Asimismo señalábamos que la solución a otras cuestiones básicas relacionadas con la estructura del impuesto, particularmente su existencia independiente o integrada con el impuesto que grava la renta de las personas físicas, dependía de la postura adoptada sobre la traslación del impuesto. La indeterminación de resultados en este tema no nos permite conocer, por tanto, la verdadera naturaleza del impuesto ni hacer valoraciones concluyentes respecto de su equidad y eficiencia.

## NOTAS

- (1) a (9) y (11) a (23): Citados por Valle, V. (1970 y 1973).  
(10) Citado por Rosen, H.S. (1984).

## BIBLIOGRAFIA

BOADWAY, R.W. Y WILDASIN, D.E. (1984): Economía del Sector Público; I.E.F., Madrid.

CARTER (1966): Informe de la Real Comisión de Investigación sobre la Fiscalidad. I.E.F., Madrid.

CORONA, J.F. (1985): "La integración de los impuestos sobre la renta. Análisis de su incidencia". H.P.E., nº 92.

CORONA, J.F. (1986): Integración de los impuestos sobre la renta y sociedades. Instituto de Estudios Económicos.

CORONA, J.F. (1987): "La reforma del Impuesto sobre Sociedades". Papeles de Economía Española, nº 30/31.

CORONA, J.F. Y OTROS: La incidencia del Impuesto de Sociedades. Instituto de Estudios Económicos.

DEL ARCO, L. (1973): "Doble imposición económica de dividendos". H.P.E., nº 24/25.

DUE Y FRIEDLANDER (1977): Análisis económico de los impuestos y del Sector Público. Lib. El Ateneo, Buenos Aires.

FUENTES QUINTANA, E. (1987): Hacienda Pública. Impr. R. García Blanco.

GONZALEZ-PARAMO, J.M. (1984): "Incidencia impositiva: Una introducción"; H.P.E. nº 89.

GONZALEZ-PARAMO, J.M. (1985): Movilidad parcial de factores y la Incidencia a corto plazo de los impuestos selectivos sobre el capital. Ed. de la U.C.M. Servicio de Reprografía,

HARBERGER, A.C. (1962): "The Incidence of the Corporation Income Tax"; Journal of Political Economy (junio, 1962). Vers. castellana en H.P.E. nº 75, 1982.

LAGARES CALVO, M.J. (1973): El Impuesto sobre Sociedades: Aspectos polémicos. I.E.F.

MC. LURE, CH.E. (1979): Must Corporate Income be taxed twice?. Ed. Brooking Institution, Washington.

MIESZKOWSKI, P.M. (1967): "On the theory of tax incidence". Journal of Political Economy, 1967. Vers. castellana en H.P.E.

nº 75, 1982.

MUSGRAVE, R.A. (1968): Teoría de la Hacienda Pública. Ed. Aguilar, Madrid.

ROSEN, H.S. (1984): Manual de Hacienda Pública. Ed. Ariel, 1987.

SHOUP, C. (1969): Public Finance. Ed. Harrey G. Johnson, University of Chicago and London School of Economics.

VALLE SANCHEZ, V. (1970): "La incidencia del Impuesto sobre la renta de las sociedades. Una revisión de las posiciones teóricas y de las investigaciones empíricas". H.P.E. nº2.

VALLE SANCHEZ, V. (1973): "La incidencia del Impuesto sobre la Renta de las Sociedades".H.P.E., nº 24-25.